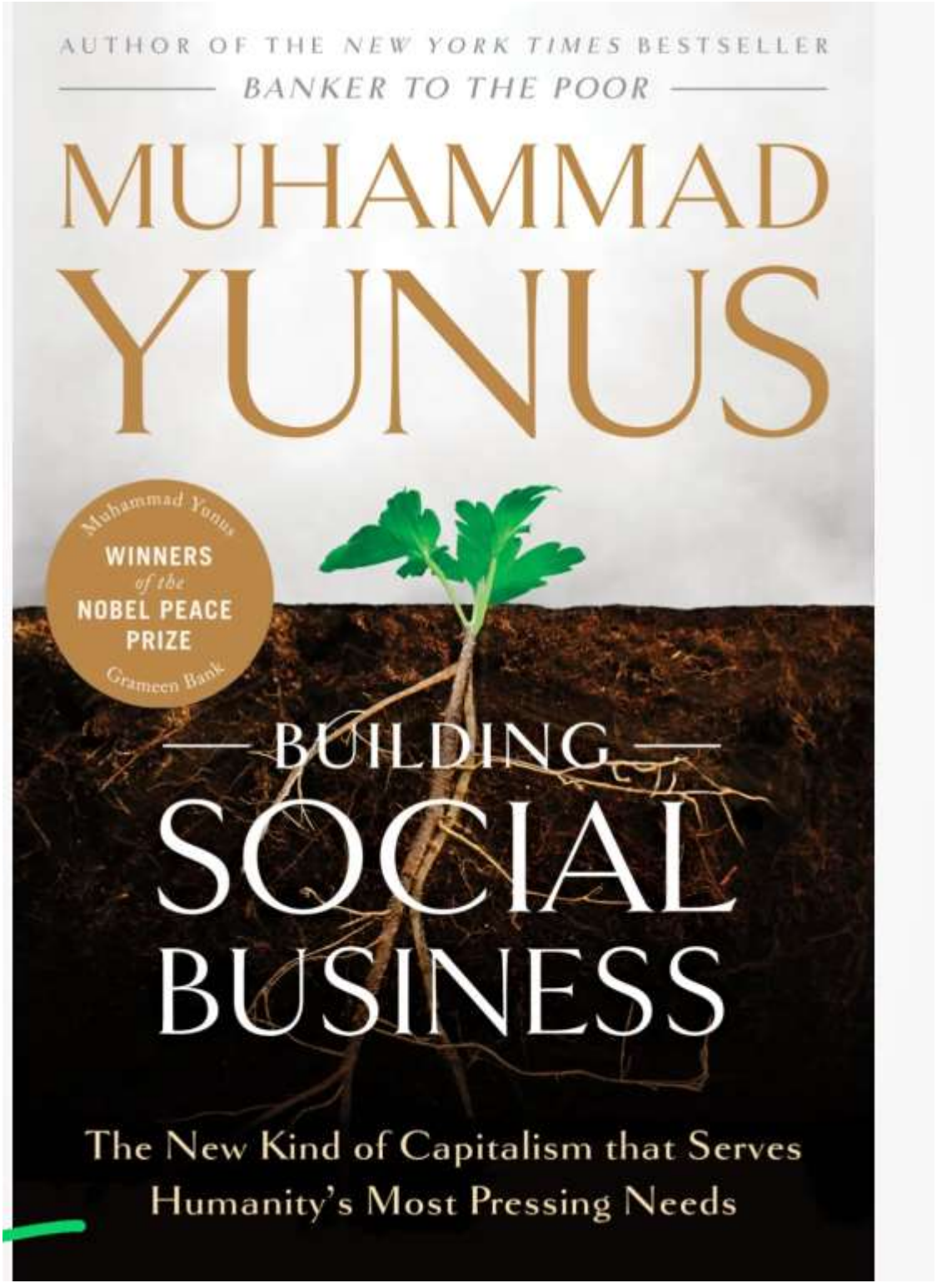
‘সামাজিক ব্যবসা’ পরিচিতি

শান্তিতে নোবেল পুরস্কারজয়ী একমাত্র বাংলাদেশী ড মুহাম্মাদ ইউনুস এর বিশ্বখ্যাত সামাজিক ব্যবসার ধারণার উপর ভিত্তি করে এবং চ্যাটজিপিটি ও জেমিনি এর সহায়তা নিয়ে রচিত

মাহবুবুর রহমান


AUTHOR OF THE NEW YORK TIMES BESTSELLER
BANKER TO THE POOR
MUHAMMAD
YUNUS
Muhammad Yunus
WINNERS
of the
NOBEL PEACE
PRIZE
Grameen Bank
BUILDING
SOCIAL
BUSINESS
The New Kind of Capitalism that Serves
Humanity's Most Pressing Needs

সূচীপত্র

অধ্যায় ১ : সামাজিক ব্যবসা, মূলনীতি, গুরুত্ব, দর্শন ও প্রভাব..... ৩

সামাজিক ব্যবসার দর্শন ৫

সামাজিক ব্যবসার আর্থ সামাজিক প্রভাব..... ৭

অধ্যায় ২: সামাজিক ব্যবসাঃ পদ্ধতি ও বাস্তবায়ন প্রক্রিয়া ৯

সামাজিক ব্যবসা চালুর প্রধান দুইটি ধাপঃ সমস্যা চিহ্নিতকরণ ও ব্যবসা মডেল নির্ধারণ ১১

অধ্যায় ৩: সামাজিক ব্যবসা কি আদতেই নতুন কিছু, নাকি এটি মানব সভ্যতার আদি সমাজকেন্দ্রিক ব্যবসারই আধুনিক রূপ? ১৩

অধ্যায় ৪: ব্যবসা, পুঁজিবাদী ব্যবসা ও সামাজিক ব্যবসা: তুলনামূলক আলোচনা ১৫

অধ্যায় ৫: ভলান্টারিজম ও সামাজিক ব্যবসা: একটি তুলনামূলক বিশ্লেষণ..... ১৭

অধ্যায় ৬: সামাজিক ব্যবসা ও উদ্যোক্তাদের উপকার..... ১৯

অধ্যায় ৭: সামাজিক ব্যবসা ও ইসলাম ২১

অধ্যায় ৮: সামাজিক ব্যবসা ও হিন্দু ধর্মীয় মূল্যবোধ..... ২৪

অধ্যায় ৯: সামাজিক ব্যবসা ও সরকারী কার্যালয়ের উন্নতি..... ২৬

অধ্যায় ১০: কিছু মৌলিক প্রশ্ন ও এআই এর জবাব ২৯

অধ্যায় ১১: ড মুহামদ ইউনুস এর কিছু বিখ্যাত উদ্ধৃতি ৩৬

অধ্যায় ১

সামাজিক ব্যবসা, মূলনীতি, গুরুত্ব, দর্শন ও প্রভাব

সামাজিক ব্যবসা (Social Business)

সামাজিক ব্যবসা হলো একটি ধরনের ব্যবসা উদ্যোগ, যার প্রধান উদ্দেশ্য সমাজের কোনো সমস্যা সমাধান করা—যেমন দারিদ্র্য, স্বাস্থ্য, শিক্ষা, পরিবেশ বা পুষ্টির সমস্যা—না যে কেবল লাভ করা। এই ব্যবসার মাধ্যমে টেকসই উপায়ে সামাজিক প্রভাব সৃষ্টি করা হয়, কিন্তু এখানে বিনিয়োগকারীরা তাদের বিনিয়োগ ফেরত পেলেও অতিরিক্ত লভ্যাংশ নেন না।

এই ধারণাটি মূলত নোবেল পুরস্কার বিজয়ী **মুহাম্মদ ইউনুস** কর্তৃক প্রবর্তিত।

✓ সামাজিক ব্যবসার ৭টি মূলনীতি (Seven Principles of Social Business):

১. উদ্দেশ্য:

ব্যবসার লক্ষ্য হবে সমাজের কোনো সমস্যা সমাধান করা, যেমন দারিদ্র্য হ্রাস, স্বাস্থ্যসেবা, শিক্ষা, ইত্যাদি—না যে কেবল মুনাফা অর্জন।

২. টিকসই অর্থনীতি:

ব্যবসাটি নিজস্ব উপার্জনের মাধ্যমে টিকে থাকবে, দানের উপর নির্ভর করবে না।

৩. বিনিয়োগ ফেরত:

বিনিয়োগকারী তার বিনিয়োগ ফেরত পাবেন, কিন্তু অতিরিক্ত লভ্যাংশ গ্রহণ করবেন না।

৪. পুনঃবিনিয়োগ:

ব্যবসা থেকে প্রাপ্ত মুনাফা আবার সমাজের উপকারে ব্যবহৃত হবে—ব্যবসার সম্প্রসারণ, মান উন্নয়ন, বা নতুন উদ্যোগে।

৫. পরিবেশবান্ধব:

ব্যবসাটি পরিবেশের ক্ষতি না করে পরিবেশবান্ধব পন্থায় পরিচালিত হবে।

৬. শ্রমিক ও কর্মচারীর যত্ন:

শ্রমিক ও কর্মচারীদের ন্যায্য মজুরি, নিরাপদ কর্মপরিবেশ, এবং মর্যাদার সাথে কাজ করার সুযোগ দিতে হবে।

৭. আনন্দ ও দায়বদ্ধতা:

ব্যবসা পরিচালনার সময় সবাইকে আনন্দ ও দায়িত্ববোধ নিয়ে কাজ করতে হবে।

Principles of Social Business:

Dr. Yunus outlines Seven Principles of Social Business that define its core characteristics:

1. Business objective will be to overcome poverty, or one or more problems (such as education, health, technology access, and environment) which threaten people and society; not profit maximization. This is the foundational principle, clearly stating the primary purpose of a social business.

2. Financial and economic sustainability. A social business must be self-sufficient and cover its own costs. It should not rely on donations or grants for its ongoing operations.

3. Investors get back their investment amount only. No dividend is given beyond investment money. Investors are driven by the social mission, not by financial returns beyond their initial investment.

4. When investment amount is paid back, company profit stays with the company for expansion and improvement. Any surplus generated is reinvested to scale the social impact, reach more people, or improve the quality of services.

5. Gender sensitive and environmentally conscious. Social businesses should consider the impact on women and the environment in their operations and design.

6. Workforce gets market wage with better working conditions. Employees in a social business should be treated fairly, receiving competitive wages and good working conditions.

7. Do it with joy. The spirit of social business should be one of enthusiasm and dedication to the social cause.

🔍 কেন সামাজিক ব্যবসা গুরুত্বপূর্ণ?

১. দারিদ্র্য দূরীকরণে কার্যকর:
সামাজিক ব্যবসা দরিদ্র জনগোষ্ঠীর জন্য পণ্য ও সেবা সহজলভ্য করে তোলে, যেমন সুলভ স্বাস্থ্যসেবা, শিক্ষা বা পুষ্টিকর খাদ্য।

২. টেকসই উন্নয়ন নিশ্চিত করে:
এটি এককালীন দানের পরিবর্তে দীর্ঘমেয়াদী সমাধান দেয়, যা নিজের খরচ নিজে চালিয়ে নিতে পারে।

৩. মানবিক অর্থনীতির ধারণা প্রতিষ্ঠা করে:
শুধুমাত্র মুনাফার পেছনে না ছুটে, ব্যবসাকে মানবকল্যাণের হাতিয়ার হিসেবে ব্যবহার করা যায়।

৪. সরকার ও দাতাদের চাপ কমায়:
এই ধরনের উদ্যোগে ব্যক্তি বা প্রতিষ্ঠান নিজের চেষ্টায় সমাজে পরিবর্তন আনতে পারে, সরকারের উপর চাপ না ফেলে।

৫. উদ্যোক্তাদের বিকাশ ঘটায়:
তরুণ উদ্যোক্তারা সামাজিক সমস্যা সমাধানে নতুন ধারণা ও উদ্ভাবন নিয়ে আসতে পারে।

৬. সামাজিক ও পরিবেশগত চ্যালেঞ্জ মোকাবেলায় সহায়ক:
পরিবেশ দূষণ, পানির অভাব, শিক্ষা সংকটের মতো সমস্যার কার্যকর সমাধান আনতে পারে।

🔚 উপসংহার:

সামাজিক ব্যবসা হলো মুনাফা নয়, বরং মানুষের কল্যাণে উৎসর্গীকৃত একধরনের টেকসই উদ্যোগ। এটি ব্যবসার মাধ্যমে মানবিক সমাজ গঠনের অন্যতম হাতিয়ার হতে পারে।

…

সামাজিক ব্যবসার দর্শন ও আর্থ সামাজিক প্রভাব

সামাজিক ব্যবসার দর্শন বা *philosophy of social business* হলো এমন এক চিন্তা ও চর্চা, যা মুনাফার চেয়ে মানুষের কল্যাণকে প্রাধান্য দেয়। এই দর্শন মূলত নোবেল বিজয়ী ড. মুহাম্মদ ইউনূস কর্তৃক প্রবর্তিত, যা ব্যবসাকে মানবিক উদ্দেশ্যে ব্যবহার করার একটি বিকল্প পথ দেখায়। নিচে সামাজিক ব্যবসার মূল দর্শনগুলো তুলে ধরা হলো:

🌱 ১. মানবিক সমস্যার সমাধানই মূল লক্ষ্য

সামাজিক ব্যবসার মূল উদ্দেশ্য হলো—দারিদ্র্য, শিক্ষা, স্বাস্থ্য, পরিবেশ দূষণ, নারীর ক্ষমতায়ন ইত্যাদি সমস্যার টেকসই সমাধান করা। মুনাফা নয়, সমাজ পরিবর্তনই এর চালিকা শক্তি।

💰 ২. মুনাফা নয়, টেকসই হওয়াই গুরুত্বপূর্ণ

সামাজিক ব্যবসা নিজে নিজের খরচ চালায় এবং লাভ করে শুধুমাত্র টিকে থাকার জন্য, ব্যক্তিগত মুনাফার জন্য নয়।

🚫💰 ৩. উদ্যোক্তারা মুনাফা গ্রহণ করেন না

প্রতিষ্ঠান থেকে মালিক বা বিনিয়োগকারীরা কোনো লভ্যাংশ নেন না। তারা তাদের বিনিয়োগের পরিমাণ ফেরত পেলে, এরপর আর কোনো অর্থ নেন না।

♻️ ৪. পুনঃবিনিয়োগ এবং সম্প্রসারণ

লাভ যা হয়, তা পুনরায় ব্যবসায় reinvest করা হয় যেন আরও বেশি মানুষ উপকৃত হতে পারে এবং কার্যক্রম বাড়ানো যায়।

---

 ৫. নৈতিকতা ও স্বচ্ছতা

সামাজিক ব্যবসা পরিচালনায় স্বচ্ছতা, জবাবদিহিতা এবং নৈতিক মূল্যবোধ বজায় রাখা হয়।

🌍 ৬. উদ্যোগটি পরিবেশবান্ধব হয়

প্রকৃতি ও পরিবেশের ক্ষতি করে না—বরং পরিবেশের উন্নয়নেও অবদান রাখার চেষ্টা করে।

---

 ৭. সৃজনশীলতা ও উদ্ভাবনকে উৎসাহিত করে

সামাজিক সমস্যার টেকসই ও সৃজনশীল সমাধান খোঁজে, যাতে দীর্ঘমেয়াদে সমাজে ইতিবাচক পরিবর্তন আনা যায়।

🔑 সারাংশ:

"সামাজিক ব্যবসা এমন এক ব্যবসা যেখানে মানুষের মঙ্গলই মুখ্য, মুনাফা নয়।"
এটি অর্থনীতিকে একটি মানবিক রূপ দেয়, যেখানে ব্যবসা হয় কিন্তু তার লক্ষ্য থাকে মানুষের দুঃখ-কষ্ট লাঘব।

সামাজিক ব্যবসার আর্থ সামাজিক প্রভাব

অবশ্যই! সামাজিক ব্যবসার মাধ্যমে সমাজে ব্যাপক ইতিবাচক প্রভাব ফেলা সম্ভব—even যদি সেটা ক্ষুদ্র পরিসর থেকে শুরু হয়। এটি এক ধরনের *"small is powerful"* দর্শনে বিশ্বাস করে। নিচে বিস্তারিত ব্যাখ্যা দিচ্ছি:

✓ সামাজিক ব্যবসার মাধ্যমে সমাজে যেসব প্রভাব ফেলা সম্ভব:

১. দারিদ্র্য হ্রাস

- দরিদ্র জনগোষ্ঠীর কর্মসংস্থান সৃষ্টি হয়।
- আয়বর্ধক কর্মকাণ্ডের মাধ্যমে তাদের জীবনের মান উন্নত হয়।

২. স্বাস্থ্য ও পুষ্টির উন্নয়ন

- কম দামে স্বাস্থ্যসেবা, ওষুধ বা স্বাস্থ্যবিষয়ক পণ্য সরবরাহ করে।
- উদাহরণ: গ্রামীণ ডানোন - শিশুদের জন্য সস্তা ও পুষ্টিকর দই।

৩. শিক্ষা প্রসার

- নিম্নবিত্তদের জন্য কম খরচে শিক্ষা প্রদান করে।
- শিক্ষার সুযোগ সৃষ্টি করে নারী ও পিছিয়ে পড়া জনগোষ্ঠীর জন্য।

৪. নারীর ক্ষমতায়ন

- নারী উদ্যোক্তা তৈরি করে এবং তাদের স্বনির্ভরতা নিশ্চিত করে।

৫. পরিবেশ রক্ষা

- পরিবেশবান্ধব পণ্যে বিনিয়োগ করে ও পুনঃব্যবহারযোগ্য পদ্ধতি গ্রহণ করে।

৬. চাকরি ও উদ্যোক্তা তৈরি

- তরুণদের জন্য বিকল্প কর্মসংস্থান বা স্বনির্ভর হওয়ার সুযোগ তৈরি হয়।

🌱 ক্ষুদ্র পরিসরে সামাজিক ব্যবসা শুরু করলেও কী অভাব পূরণ সম্ভব?

হ্যাঁ, একেবারেই সম্ভব।
সামাজিক ব্যবসা ছোট পরিসরে শুরু হলেও, সেটি ধীরে ধীরে একটি বড় সামাজিক পরিবর্তনের ভিত্তি গড়ে তোলে।

🎯 উদাহরণ:

- এক ব্যক্তি গ্রামের ১০ জনকে সাশ্রয়ী দামে বিশুদ্ধ পানি সরবরাহ করছেন। এভাবে শুরু হলেও, এটি পরে পুরো ইউনিয়নে ছড়িয়ে পড়তে পারে।

- এক নারী উদ্যোক্তা নারীদের জন্য স্যানিটারি প্যাড তৈরি করে বিক্রি করছেন; শুরুতে ৫০ জন ব্যবহার করলেও ধীরে ধীরে এটি ৫০০০ জনের স্বাস্থ্য সচেতনতায় প্রভাব ফেলতে পারে।

🔄 ধাপে ধাপে প্রভাব বিস্তার করে:

পর্যায়	ঘটনা / প্রভাব
প্রাথমিক	ক্ষুদ্র পরিসরে সমাজের একটি সমস্যা চিহ্নিত
মাঝামাঝি	সমাধানের উপকারিতা ছড়িয়ে পড়ে
দীর্ঘমেয়াদি	নতুন কর্মসংস্থান, দৃষ্টিভঙ্গির পরিবর্তন, সামাজিক অগ্রগতি

📌 উপসংহার:

ক্ষুদ্র পরিসরে সামাজিক ব্যবসা **তীব্র পরিবর্তনের বীজ রোপণ করে।**
যদি এটি স্থিতিশীল, উদ্দেশ্যমূলক ও টেকসই হয়, তাহলে তা সমাজে দীর্ঘমেয়াদি ও প্রভাববিস্তারী পরিবর্তন আনতে পারে।

অধ্যায় ২

সামাজিক ব্যবসা: পদ্ধতি ও বাস্তবায়ন

সামাজিক ব্যবসা (Social Business) শুরুর জন্য কিছু নির্দিষ্ট ধাপ অনুসরণ করলে কার্যকর ও টেকসই একটি উদ্যোগ গড়ে তোলা সম্ভব। নিচে ধাপগুলো ধাপে ধাপে তুলে ধরা হলো:

✅ সামাজিক ব্যবসা শুরুর ধাপসমূহঃ

১. ✅ সমস্যা চিহ্নিত করা

- সমাজের কোন সমস্যা সমাধানে আপনি কাজ করতে চান তা নির্ধারণ করুন।
- যেমন: দারিদ্র্য, স্বাস্থ্যসেবা, বেকারত্ব, শিক্ষার অভাব, নিরাপদ পানি, পরিবেশ দূষণ ইত্যাদি।

২. 💡 ব্যবসার ধারণা বা মডেল তৈরি করা

- কীভাবে ব্যবসাটি ঐ সমস্যার সমাধান করবে তা পরিকল্পনা করুন।
- প্রথাগত লাভের উদ্দেশ্যে নয়, সমস্যার টেকসই সমাধানই হবে মূল লক্ষ্য।

৩. 🎯 লক্ষ্য জনগোষ্ঠী নির্ধারণ করা

- কারা হবে আপনার গ্রাহক বা উপকারভোগী?
- তাদের সামাজিক, অর্থনৈতিক অবস্থা, প্রয়োজন ও চাহিদা বোঝা জরুরি।

৪. 📝 ব্যবসায়িক পরিকল্পনা (Business Plan) তৈরি

- প্রাথমিক পুঁজি, খরচ, আয়, মার্কেটিং কৌশল, মূল্য নির্ধারণ প্রক্রিয়া প্রভৃতি বিশ্লেষণ করুন।
- সামাজিক প্রভাব (social impact) কিভাবে পরিমাপ করা হবে, তা-ও নির্ধারণ করুন।

৫. 💰 পুঁজি সংগ্রহ

- পুঁজি আসতে পারে:
  - নিজস্ব তহবিল থেকে
  - সামাজিক বিনিয়োগকারীদের কাছ থেকে
  - গ্রান্ট বা অনুদান
  - ইমপ্যাক্ট ইনভেস্টমেন্ট বা মাইক্রোফাইন্যান্স থেকে

৬. 🏭 কার্যক্রম শুরু ও পরিচালনা

- প্রাথমিকভাবে ছোট পরিসরে শুরু করুন (pilot project)।
- প্রতিনিয়ত ফলাফল পর্যবেক্ষণ ও ফিডব্যাক সংগ্রহ করুন।
- সমস্যা অনুযায়ী পরিকল্পনায় প্রয়োজনীয় পরিবর্তন আনুন।

৭. 📈 সামাজিক প্রভাব মূল্যায়ন ও সম্প্রসারণ

- কী পরিমাণ মানুষ উপকৃত হচ্ছে, সমস্যা কতটুকু সমাধান হচ্ছে তা পরিমাপ করুন।
- সফল হলে, পরিসর বাড়ানো এবং নতুন এলাকায় প্রসার করার পরিকল্পনা করুন।

৮. 🔁 অর্থনৈতিক ও সামাজিক স্থায়িত্ব নিশ্চিত করা

- ব্যবসার আয়ের মাধ্যমে খরচ মেটাতে হবে — যাতে এটি টিকে থাকে এবং আরও প্রভাব ফেলতে পারে।
- কিন্তু মালিক বা বিনিয়োগকারীরা ব্যবসার মুনাফা নিজেরা নেবেন না — তা আবার সমাজে reinvest করতে হবে।

📌 উদাহরণ

গ্রামীণ ড্যানোন (Grameen-Danone): দুধ ও দইয়ের মাধ্যমে অপুষ্টি দূর করার জন্য প্রতিষ্ঠিত একটি সামাজিক ব্যবসা।
শক্তি ফাউন্ডেশন: নারীদের কর্মসংস্থান ও পরিচ্ছন্ন জ্বালানির মাধ্যমে জীবনমান উন্নয়ন।

📖 স্মরণীয়

সামাজিক ব্যবসার মূলনীতি:

“একটি ব্যবসা যা সমাজের সমস্যার সমাধানে নিবেদিত, লাভ নয় বরং প্রভাব এর মূল উদ্দেশ্য।**”** — প্রফেসর মুহাম্মদ ইউনূস

প্রয়োজনে আমি একটি ডায়াগ্রাম/চিত্র বা ফ্লোচার্ট হিসেবেও এটি তৈরি করে দিতে পারি। চাইলে জানাবেন।

সামাজিক ব্যবসা চালুর প্রধান দুইটি ধাপঃ ‘সমস্যা চিহ্নিতকরণ’ ও ‘ব্যবসা মডেল নির্ধারণ’

সামাজিক ব্যবসা শুরুর ক্ষেত্রে **সমস্যা চিহ্নিতকরণ** এবং **ব্যবসা মডেল তৈরি** এই দুটি ধাপ সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ ভিত্তি হিসেবে কাজ করে। এ দুটি ধাপ যত বেশি গভীর ও সঠিকভাবে সম্পন্ন করা যাবে, পুরো ব্যবসার কার্যকারিতা ও স্থায়িত্ব তত বেশি নিশ্চিত করা যাবে।

🔍 ১. সমস্যা চিহ্নিতকরণের গুরুত্ব

কেন গুরুত্বপূর্ণ?

- সামাজিক ব্যবসার উদ্দেশ্যই হলো **কোনো সামাজিক সমস্যার টেকসই সমাধান**। যদি সমস্যা ঠিকভাবে চিহ্নিত না হয়, তাহলে ব্যবসা তার লক্ষ্যচ্যুত হবে।
- সঠিক সমস্যা চিহ্নিত না হলে, ব্যবসার মডেল, পণ্য/সেবা, বা লক্ষ্য জনগোষ্ঠীও ভুল নির্ধারিত হতে পারে।

কী কী বিষয় গুরুত্বপূর্ণ?

✅ **বাস্তবতা ও স্থানীয় প্রেক্ষাপট বোঝা:**
– সমস্যা যে সত্যিই সমাজে বিদ্যমান তা যাচাই করা।
– স্থানীয় মানুষের অভিজ্ঞতা ও মতামত নেওয়া।

✅ **তথ্যভিত্তিক বিশ্লেষণ:**
– সরকারি রিপোর্ট, এনজিও ডেটা, গবেষণা, পরিসংখ্যান ব্যবহার করা।
– সমস্যা কবে থেকে চলছে, কতজন মানুষ আক্রান্ত, কী ধরনের প্রভাব রয়েছে তা বিশ্লেষণ করা।

✅ **কারণ ও প্রভাব বিশ্লেষণ:**
– সমস্যার মূল কারণ চিহ্নিত করা (Root Cause Analysis)।
– সমস্যা শুধু উপসর্গ দেখলে চলবে না, গভীরে গিয়ে কারণ ধরতে হবে।

✅ **ভবিষ্যৎ প্রভাব চিন্তা করা:**
– এই সমস্যা চলতে থাকলে ভবিষ্যতে কী কী ক্ষতি হতে পারে তা ভাবা।

---

২. ব্যবসার মডেল (Business Model) তৈরির গুরুত্ব

কেন গুরুত্বপূর্ণ?

- সমস্যার সমাধান কীভাবে হবে, কে কে উপকৃত হবে, কীভাবে আয় আসবে— এসব নির্ধারণ করে দেয় ব্যবসার মডেল।
- এটা একটি **রোডম্যাপ বা নকশা**, যেটি সামাজিক উদ্দেশ্য ও ব্যবসায়িক পরিচালনার মধ্যে ভারসাম্য সৃষ্টি করে।

কী কী বিষয় গুরুত্বপূর্ণ?

✓ **মানসম্পন্ন সমাধান বা সেবা কী হবে তা নির্ধারণ:**
– আপনি কোন পণ্য বা সেবা দিয়ে সমস্যার সমাধান করতে যাচ্ছেন?
– উদাহরণ: অপুষ্টির সমস্যা থাকলে, পুষ্টিকর খাবার তৈরি।

✓ **লক্ষ্য জনগোষ্ঠী ও তাদের প্রয়োজন বোঝা:**
– তারা কী ধরনের সমাধান চায়? তারা কত টাকা খরচ করতে পারে? তাদের জীবনধারা কেমন?

✓ **মূল্য নির্ধারণ ও বিতরণ কৌশল:**
– পণ্য/সেবা কত দামে দেওয়া হবে এবং কিভাবে পৌঁছে যাবে?

✓ **টেকসইতা কিভাবে আসবে:**
– ব্যবসাটি কিভাবে চলবে? আয় ও খরচের ভারসাম্য কীভাবে থাকবে?
– মালিকানা, কর্মী নিয়োগ, মুনাফার পুনঃবিনিয়োগ ইত্যাদি পরিকল্পনা।

✓ **সামাজিক প্রভাব পরিমাপের উপায়:**
– সমস্যা কতটুকু সমাধান হচ্ছে তা কিভাবে বোঝা যাবে?
– উদাহরণ: অপুষ্টি কমেছে কিনা, কর্মসংস্থান বেড়েছে কিনা।

উপসংহার:

সঠিক **সমস্যা চিহ্নিতকরণ** এবং বাস্তবভিত্তিক **ব্যবসা মডেল তৈরি** ছাড়া সামাজিক ব্যবসা সফলভাবে গড়ে তোলা সম্ভব নয়।
এই দুই ধাপই পুরো উদ্যোগের ভিত্তি, এবং এখানেই সবচেয়ে বেশি মনোযোগ, গবেষণা ও বিশ্লেষণ দরকার।

অধ্যায় ৩

সামাজিক ব্যবসা কি আদতেই নতুন কিছু, নাকি এটি মানব সভ্যতার আদি সমাজকেন্দ্রিক ব্যবসারই আধুনিক রূপ?

***

এটি একটি চমৎকার প্রশ্ন—**সামাজিক ব্যবসা কি আদতেই নতুন কিছু, নাকি এটি মানব সভ্যতার আদি সমাজকেন্দ্রিক ব্যবসারই আধুনিক রূপ?**

নিচে আমরা বিষয়টি বিশ্লেষণ করছি ঐতিহাসিক, নৈতিক ও অর্থনৈতিক প্রেক্ষাপটে:

🔍 সামাজিক ব্যবসা: নতুন উদ্ভাবন, না পুরাতনের পুনরুজ্জীবন?

🏺 ১. প্রাচীন ব্যবসার প্রকৃতি:

মানব সভ্যতার প্রাথমিক ধাপে, ব্যবসা ছিল **পারস্পরিক সহযোগিতা ও সমাজকেন্দ্রিক**। উদাহরণস্বরূপ:

- **বার্টার সিস্টেমে (পণ্য বিনিময়)** ব্যক্তি শুধু নিজের চাহিদা পূরণের জন্য লেনদেন করতেন
- লাভের চিন্তা ছিল সীমিত, সামাজিক সম্পর্ক ছিল প্রধান
- কারিগর, কৃষক, মৎস্যজীবী বা বনিক—সবাই একটি সমাজভিত্তিক সমন্বয়ের মধ্য দিয়ে কাজ করতেন
- ইসলাম, বৌদ্ধ ও অন্যান্য ধর্মীয়-দার্শনিক মূল্যবোধে বাণিজ্যের উদ্দেশ্য ছিল *সৎ উপায়ে উপার্জন ও সমাজের কল্যাণ*

➡ **অর্থাৎ ব্যবসা ছিল “সামাজিক দায়িত্ব” ও “মানবিক প্রয়োজন” নির্ভর।**

💰 ২. পুঁজিবাদী ব্যবসার আগমন:

- **১৭শ–১৮শ শতকে** ইউরোপীয় পুঁজিবাদ যখন বিশ্বজুড়ে ছড়িয়ে পড়ে, তখন ব্যবসা ধীরে ধীরে **ব্যক্তি-লাভ ও পুঁজি সঞ্চয়ের** দিকে মোড় নেয়
- ব্যবসা হয়ে ওঠে **বাজারনির্ভর**, প্রতিযোগিতামূলক, এবং কখনও কখনও **শোষণমূলক**
- সমাজকেন্দ্রিক চিন্তাধারা কমতে থাকে এবং অর্থনৈতিক সফলতা মাপা হতে থাকে “লাভে”

🌱 ৩. সামাজিক ব্যবসার জন্ম ও দর্শন:

- **ড. মুহাম্মদ ইউনূস** সামাজিক ব্যবসার ধারণাটি উত্থাপন করেন ২০০০-এর দশকে
- লক্ষ্য ছিল: “লাভ নয়, সমাজের সমস্যার সমাধান”

তবে এখানে প্রশ্ন ওঠে—**এটা কি একেবারেই নতুন ধারণা?**

🔁 উত্তর: না, এটি নতুন রূপে পুরাতনের পুনরুজ্জীবন।

- সামাজিক ব্যবসা মূলত **আদি ব্যবসার আদর্শে** (সহযোগিতা, ন্যায্যতা, সমাজকল্যাণ) ফিরে যাওয়ারই আধুনিক প্রয়াস
- এটি একধরনের **আত্ম-উন্নয়নমূলক ও নৈতিক অর্থনীতি**, যা প্রাচীন সংস্কৃতি ও ধর্মে বিদ্যমান ছিল

📜 ৪. ধর্মীয় ও দার্শনিক দৃষ্টিকোণ থেকেও এটি পুরাতন:

- **ইসলামে:** ব্যবসাকে ইবাদত বলা হয়েছে যখন তা সৎ উপায়ে সমাজের কল্যাণে হয় (হাদীস: “সত্যবাদী ব্যবসায়ী জান্নাতে নবীদের সাথেই থাকবেন”)
- **হিন্দু ও বৌদ্ধ দর্শনে:** লোভবর্জিত জীবন ও সমাজসেবাকে ব্যবসার চেয়ে শ্রেষ্ঠ বলা হয়েছে
- **গান্ধীজী বলেছিলেন:** "ব্যবসা মানুষের সেবা যদি না হয়, তবে সেটি শোষণ।"

✅ উপসংহার:

সামাজিক ব্যবসা কোনো সম্পূর্ণ নতুন ধারণা নয়। এটি আধুনিক পুঁজিবাদী অর্থনীতির সীমাবদ্ধতা কাটিয়ে ব্যবসার আদি সামাজিক ও নৈতিক রূপেরই প্রত্যাবর্তন।

তবে নতুনত্ব রয়েছে এর **গঠন, কাঠামো ও বিশ্বজনীন প্রয়োগে**, যেমন:

- নির্দিষ্ট নীতিমালা (৭টি নীতি)
- ইনভেস্টমেন্ট স্ট্রাকচার
- আধুনিক সমস্যার (জলবায়ু, দারিদ্র্য, স্বাস্থ্য) নির্দিষ্ট সমাধান কেন্দ্রিক হওয়া

অধ্যায় ৪
ব্যবসা, পুঁজিবাদী ব্যবসা ও সামাজিক ব্যবসা: তুলনামূলক আলোচনা

◆ ভূমিকা

ব্যবসা (Business) মানবসভ্যতার অন্যতম প্রাচীন কার্যক্রম। মানুষের চাহিদা ও বিনিময়ের মাধ্যমে গড়ে ওঠা এই ব্যবস্থা সময়ের সঙ্গে সঙ্গে রূপান্তরিত হয়েছে নানা ধরণের অর্থনৈতিক কাঠামোতে। ইতিহাসে একসময় বাণিজ্য ছিল সামাজিক প্রয়োজন মেটানোর মাধ্যম, পরে তা পুঁজিবাদী কাঠামোয় পরিণত হয়ে লাভকেন্দ্রিক হয়ে ওঠে। আধুনিক যুগে এই কাঠামোর বিকল্প হিসেবে উদ্ভব হয়েছে **সামাজিক ব্যবসা** নামক মানবিক অর্থনীতি। এই প্রবন্ধে আমরা এই তিনটি মডেলের উৎপত্তি, বৈশিষ্ট্য ও পারস্পরিক তুলনা করব।

◆ ১. ব্যবসার উৎপত্তি ও প্রাথমিক রূপ

ব্যবসার ইতিহাস হাজার হাজার বছরের পুরোনো। মেসোপটেমিয়া, সিন্ধু সভ্যতা ও মিশরীয় সভ্যতায় দেখা যায় আদান-প্রদানের মাধ্যমে ব্যবসার শুরু। প্রাচীন ব্যবসায়ীদের উদ্দেশ্য ছিল:

- প্রয়োজনীয় পণ্যের বিনিময়
- খাদ্য, বস্ত্র, অস্ত্র বা কাঁচামালের আদান-প্রদান
- পারস্পরিক নির্ভরশীলতা তৈরি

ব্যবসা তখন ছিল সমাজে শান্তিপূর্ণ সহাবস্থানের একটি মাধ্যম। মুনাফা গুরুত্বপূর্ণ হলেও তা ছিল সমাজের প্রয়োজন মেটানোর পরিণতি, উদ্দেশ্য নয়।

◆ ২. পুঁজিবাদী ব্যবসার উৎপত্তি ও বিকাশ

পুঁজিবাদ (Capitalism) শব্দটি প্রথম আলোচনায় আসে ১৬শ শতকে ইউরোপে, যখন বাণিজ্যিক বিপ্লব ও উপনিবেশ স্থাপন শুরু হয়। শিল্পবিপ্লবের (১৮শ শতক) সময় এটি ব্যাপক রূপ ধারণ করে।

✳ পুঁজিবাদী ব্যবসার মূল বৈশিষ্ট্য:

- মূল লক্ষ্য: ব্যক্তিগত লাভ
- বিনিয়োগ ও পুঁজির প্রবৃদ্ধি গুরুত্বপূর্ণ
- প্রতিযোগিতা, বাজারনির্ভরতা ও উদ্ভাবন
- ধনী শ্রেণি কর্তৃক উৎপাদনের উপায় নিয়ন্ত্রণ

✳ এর প্রভাব:

- বৈশ্বিক শিল্পায়ন ও প্রযুক্তিগত অগ্রগতি
- কিন্তু সামাজিক বৈষম্য, পরিবেশ দূষণ ও নৈতিক অবক্ষয়ও বৃদ্ধি পায়

◆ ৩. সামাজিক ব্যবসার উদ্ভব ও দর্শন

পুঁজিবাদের সীমাবদ্ধতা দূর করতে বিকল্প মডেল খুঁজতে গিয়ে ২০০০-এর দশকে ড. মুহাম্মদ ইউনূস প্রবর্তন করেন **Social Business** নামক মডেলটি। এর মূল দর্শন:

“একটি ব্যবসা যা লোকসান করে না, কিন্তু লাভও নেয় না — শুধু সমাজের কোনো সমস্যা সমাধান করে।”

✳ সামাজিক ব্যবসার বৈশিষ্ট্য:

- মুনাফা নয়, **সমাজের কল্যাণ** মুখ্য
- আয় নিজের মধ্যে পুনঃবিনিয়োগ
- দাতার প্রয়োজন নেই — স্বয়ংসম্পূর্ণ
- পরিবেশবান্ধব ও ন্যায্যতা ভিত্তিক
- বিনিয়োগকারী শুধু মূলধন ফেরত পান, লাভ নয়

◈ ৪. তুলনামূলক বিশ্লেষণ

বিষয়	প্রথাগত ব্যবসা	পুঁজিবাদী ব্যবসা	সামাজিক ব্যবসা
উদ্দেশ্য	চাহিদা পূরণ ও আয়ের সৃষ্টি	সর্বোচ্চ মুনাফা অর্জন	সামাজিক সমস্যা সমাধান
লাভ	প্রয়োজনীয় ও ন্যায্য লাভ	সীমাহীন ও ব্যক্তি-কেন্দ্রিক	শুধুমাত্র মূলধন ফেরত
মালিকানা	ব্যক্তি/পারিবারিক	ধনকুবের, কর্পোরেট	প্রতিষ্ঠানিক বা কমিউনিটি
সামাজিক দায়	ঐচ্ছিক	সীমিত	বাধ্যতামূলক ও মূল উদ্দেশ্য
পরিবেশপ্রেম	সাধারণত অবহেলিত	ক্ষতিকর হতে পারে	পরিবেশবান্ধব
মানসিক/আধ্যাত্মিক দিক	সীমিত	প্রায় অনুপস্থিত	মানবিক ও আধ্যাত্মিকভাবে শক্তিশালী

⇇ END উপসংহার

ব্যবসা মানব সভ্যতার একটি অপরিহার্য অঙ্গ। তবে সময়ের প্রয়োজনে তার রূপ ও দর্শনে পরিবর্তন এসেছে। যেখানে পুঁজিবাদী ব্যবসা আধুনিক উন্নয়নে ভূমিকা রাখলেও তা সমাজ ও নৈতিকতার অনেক ক্ষতি করেছে। তার বিপরীতে **সামাজিক ব্যবসা** একটি মানবিক ও নৈতিক বিকল্প, যা শুধু অর্থনৈতিক নয়, **সামাজিক ও আত্মিক উন্নয়নেও** সহায়তা করে।

বর্তমান বিশ্বে এই মডেল শুধু দরিদ্রতা নয়, পরিবেশ, স্বাস্থ্য, শিক্ষা, নারী ক্ষমতায়নসহ নানা খাতে টেকসই সমাধান হিসেবে কাজ করতে পারে।

অধ্যায় ৫
ভলান্টারিজম ও সামাজিক ব্যবসা: তুলনামূলক বিশ্লেষণ

◆ ভূমিকা

মানবকল্যাণের দুটি শক্তিশালী পন্থা হলো **ভলান্টারিজম** (স্বেচ্ছাসেবা) এবং **সামাজিক ব্যবসা**। উভয় উদ্যোগই সমাজের সমস্যার সমাধান এবং মানুষের জীবনমান উন্নয়নে ভূমিকা রাখে। তবে এদের লক্ষ্য, কাঠামো, আর্থিক মডেল ও টেকসই ধারণায় পার্থক্য রয়েছে। এই প্রবন্ধে আমরা এই দুইয়ের উৎপত্তি, বৈশিষ্ট্য ও কার্যকারিতার তুলনামূলক বিশ্লেষণ করব।

□ ১. ভলান্টারিজম: স্বেচ্ছাসেবার রূপ ও উদ্দেশ্য

ভলান্টারিজম হল মানুষের কল্যাণে নিজ ইচ্ছায় সময়, শ্রম, দক্ষতা কিংবা সম্পদ দান করা—বিনিময়ে আর্থিক লাভ আশা না করে।

✳ বৈশিষ্ট্য:

- ব্যক্তিগত দায়বদ্ধতা ও মূল্যবোধ থেকে উৎসারিত
- আর্থিক বিনিময় নয়, আত্মিক ও সামাজিক তৃপ্তি মুখ্য
- সাধারণত এনজিও, ধর্মীয় প্রতিষ্ঠান বা সামাজিক সংগঠনের মাধ্যমে পরিচালিত
- প্রাকৃতিক দুর্যোগ, স্বাস্থ্যসেবা, শিক্ষা, পরিবেশ রক্ষা ইত্যাদি খাতে বেশি কার্যকর

□ ২. সামাজিক ব্যবসা: মানবিক ও টেকসই অর্থনীতি

সামাজিক ব্যবসা হলো এমন একটি ব্যবসা মডেল, যার উদ্দেশ্য হলো **সামাজিক সমস্যা সমাধান**, কিন্তু **মুনাফা নয়**। এই ধারণা জনপ্রিয় করে তুলেছেন ড. মুহাম্মদ ইউনূস।

✳ বৈশিষ্ট্য:

- সমস্যাভিত্তিক উদ্যোগ: দারিদ্র্য, স্বাস্থ্য, শিক্ষা, পরিবেশ
- আয় হয়, তবে তা পুনরায় সমাজে বিনিয়োগ হয়
- ব্যবসার মতো পরিচালিত, কিন্তু লাভ বণ্টন হয় না
- টেকসই, দায়বদ্ধ ও নৈতিক মডেল

⚖ ৩. তুলনামূলক বিশ্লেষণ

বিষয়	ভলান্টারিজম	সামাজিক ব্যবসা
উদ্দেশ্য	সেবামূলক	সামাজিক সমস্যা সমাধান
বিনিময়	কোনো আর্থিক লাভ নেই	আয় হয়, তবে লাভ নয়
কাঠামো	ব্যক্তিগত বা অপ্রাতিষ্ঠানিক	প্রাতিষ্ঠানিক, কাঠামোবদ্ধ
টেকসইতা	দাতা নির্ভর	স্বনির্ভর ও টেকসই
দায়বদ্ধতা	নৈতিক দায়	সামাজিক ও অর্থনৈতিক দায়
উৎস	আত্মিক বা ধর্মীয় অনুপ্রেরণা	মানবিক ও সমস্যা ভিত্তিক
প্রভাব	সাধারণত স্বল্পমেয়াদি	দীর্ঘমেয়াদি ও কাঠামোগত পরিবর্তন

▯ ৪. সম্পর্ক ও পারস্পরিক সম্পূরকতা

যদিও ভলান্টারিজম ও সামাজিক ব্যবসার কাঠামো ভিন্ন, তবে লক্ষ্য অনেকাংশে অভিন্ন — **মানুষের কল্যাণ**।

- সামাজিক ব্যবসা **ভলান্টিয়ারদের** দক্ষতা কাজে লাগাতে পারে
- স্বেচ্ছাসেবী প্রকল্পগুলোকে টেকসই করতে **সামাজিক ব্যবসায় রূপান্তর** করা যায়
- তরুণদের মধ্যে **ভলান্টারিজম থেকে উদ্যোক্তা হওয়ার পথ** তৈরি হয়

🔚 উপসংহার

ভলান্টারিজম ও সামাজিক ব্যবসা উভয়েই সমাজের কল্যাণে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা রাখে।
তবে **ভলান্টারিজম** হল তাৎক্ষণিক সহায়তা ও আত্মিক দায়বদ্ধতার প্রকাশ, আর **সামাজিক ব্যবসা** হলো সমস্যার স্থায়ী ও টেকসই সমাধানের পথ।

- **বর্তমান বিশ্বের চ্যালেঞ্জ মোকাবেলায় এই দুটি মডেলের সমন্বয়ই হতে পারে সবচেয়ে কার্যকর কৌশল।**

অধ্যায় ৬
সামাজিক ব্যবসা ও উদ্যোক্তাদের উপকার

যদিও সামাজিক ব্যবসার মূল লক্ষ্য *লাভ নয়, বরং সামাজিক সমস্যা সমাধান,* তবুও উদ্যোক্তা **বেশ কয়েকভাবে উপকৃত** হন:

✓ (ক) আত্মিক ও নৈতিক উপকারিতা:

- সমাজের সমস্যা সমাধান করে এক ধরণের **আত্মতৃপ্তি ও দায়িত্ববোধ** অর্জন করেন
- মানুষ, পরিবার ও সমাজের কাছে **সম্মান ও গ্রহণযোগ্যতা** বাড়ে
- ধর্মীয় মূল্যবোধে এটি **সদকায়ে জারিয়া** হিসেবে বিবেচিত (বিশেষত ইসলামে)

✓ (খ) পেশাগত ও আর্থিক উপকারিতা:

- উদ্যোক্তা নিজের বেতন গ্রহণ করতে পারেন (Fair wage/salary)
- প্রতিষ্ঠানের পরিচালন ব্যয় অন্তর্ভুক্ত হতে পারে তার জীবনযাত্রার প্রয়োজন
- প্রতিষ্ঠানের পরিধি বাড়লে ভবিষ্যতে **Social Impact Investor** বা **CSR পার্টনারদের** সহযোগিতা পাওয়া যায়

✓ (গ) দক্ষতা ও নেটওয়ার্ক বৃদ্ধি:

- উদ্যোক্তা হিসেবে নেতৃত্ব, ব্যবস্থাপনা, আর্থিক জ্ঞান, জনসম্পর্ক—সবকিছুতে দক্ষতা বাড়ে
- সামাজিক ব্যবসা চালাতে গিয়ে বিভিন্ন উন্নয়ন সংস্থা, সরকারি প্রতিষ্ঠান ও উদ্যোক্তা কমিউনিটির সঙ্গে **নেটওয়ার্ক তৈরি হয়**, যা ভবিষ্যতের অন্য উদ্যোগেও সহায়ক

তরুণরা সামাজিক ব্যবসায় উদ্যোক্তা হলে তাদের ন্যূনতম আর্থিক প্রয়োজন কিভাবে মেটাবে?

✓ (ক) ছোট পরিসরে শুরু:

- বড় পুঁজি দিয়ে নয়, **ছোট স্কেল** বা *Minimum Viable Model* দিয়ে শুরু করা যায়
- যেমন: ১টি সেবা, ১টি পণ্য বা ১টি সমস্যা নির্ধারণ করে ২–৩ জন বন্ধু মিলে কাজ শুরু করা

✓ (খ) অর্থায়নের উৎস:

◆ *১. সামাজিক বিনিয়োগ (Social Impact Investment):*

- কিছু বিনিয়োগকারী রয়েছেন যারা Return নয়, **Impact চান**

- তারা মূলধন ফেরত চান, কিন্তু লাভ নয়
- যেমন: Yunus Social Business, Acumen Fund, BRAC Seed

◆ *২. প্রতিযোগিতা ও গ্র্যান্ট:*

- তরুণ উদ্যোক্তাদের জন্য অনেক **উদ্যোক্তা প্রতিযোগিতা** হয় (Startup Bangladesh, BYLC Ventures, UNDP Youth Co:Lab ইত্যাদি)
- বিজয়ীরা প্রশিক্ষণ ও তহবিল পান

◆ *৩. ইনকিউবেটর ও অ্যাক্সিলারেটর প্রোগ্রাম:*

- YY Goshti, Toru, LightCastle ইত্যাদি সংস্থা তরুণদের **প্রশিক্ষণ, কোচিং ও Seed Funding** দিয়ে সহায়তা করে

◆ *৪. ব্যক্তিগত চেনাজানা নেটওয়ার্ক:*

- পরিবার, শিক্ষক, বন্ধুরা অনেক সময় **বিশ্বাসের ভিত্তিতে** প্রাথমিক তহবিল দিতে রাজি হন

◆ *৫. ক্রাউডফান্ডিং প্ল্যাটফর্ম:*

- GoFundMe, Kickstarter (বৈশ্বিক), এবং দেশের মধ্যে ফেসবুক/LinkedIn প্ল্যাটফর্মও এক্ষেত্রে কার্যকর হতে পারে

উপসংহার:

সামাজিক ব্যবসার উদ্যোক্তারা শুধুমাত্র **লাভের অর্থে নয়**, বরং **সামাজিক মর্যাদা, আত্মতৃপ্তি, নেতৃত্বের বিকাশ ও ভবিষ্যৎ সম্ভাবনার** দিক থেকে ব্যাপকভাবে উপকৃত হন।

আর তরুণরা চাইলে সীমিত বাজেটে, সঠিক পরিকল্পনা ও সামাজিক ব্যবসার নীতিমালার আলোকে ধাপে ধাপে একে বাস্তবায়ন করতে পারে।

অধ্যায় ৭
সামাজিক ব্যবসা ও ইসলাম

◆ ভূমিকা

ইসলাম একটি পূর্ণাঙ্গ জীবনব্যবস্থা, যার অর্থনীতি, সমাজনীতি ও নৈতিকতা—সবকিছুর ভিত্তি হলো **ন্যায়পরায়ণতা, সহমর্মিতা ও কল্যাণমূলক চিন্তাধারা**।

বর্তমান সময়ে ব্যবসার একটি নতুন ধারা, **সামাজিক ব্যবসা (Social Business)** —এর মূল উদ্দেশ্যও সমাজের সমস্যার সমাধান এবং মানুষের কল্যাণ সাধন।

এই প্রবন্ধে আমরা আলোচনা করব যে, সামাজিক ব্যবসার ধারণা ইসলামিক মূল্যবোধের সঙ্গে কতটা সঙ্গতিপূর্ণ এবং এটি মুসলিম সমাজে কীভাবে কার্যকর ভূমিকা রাখতে পারে।

□ ১. সামাজিক ব্যবসার সংজ্ঞা

সামাজিক ব্যবসা হলো এমন একটি ব্যবসা, যার লক্ষ্য হলো সমাজের কোনো সমস্যার (দারিদ্র্য, স্বাস্থ্য, শিক্ষা, পরিবেশ) সমাধান।

এই ব্যবসায় লাভ অর্জন করা উদ্দেশ্য নয়; বরং আয় প্রতিষ্ঠানেই পুনরায় বিনিয়োগ হয়।

উদ্ভাবক ড. মুহাম্মদ ইউনূস ৭টি মূলনীতি দিয়েছেন, যার মধ্যে উল্লেখযোগ্য হলো:

- লাভ নয়, সমস্যা সমাধানই মুখ্য
- বিনিয়োগকারী শুধু মূলধন ফেরত পান
- মুনাফা পুনরায় সমাজে ব্যবহৃত হয়
- পরিবেশবান্ধব ও মানবিক আচরণ অপরিহার্য

□ ২. ইসলাম ও অর্থনৈতিক ন্যায়

ইসলাম এমন একটি অর্থনীতি চায় যেখানে:

- ধনসম্পদ কেবল ধনীদের মধ্যে আবর্তিত না হয় (সূরা হাশর: ৭)
- জাকাত, সদকা, ওয়াকফ ইত্যাদির মাধ্যমে সম্পদের ভারসাম্য তৈরি হয়
- ব্যবসা হয় সততা, সমতা ও মানবিক দায়িত্বের ভিত্তিতে

হাদীস:

"সত্যবাদী ও বিশ্বস্ত ব্যবসায়ী নবী, সত্যবাদী ও শহীদের সঙ্গে থাকবেন।"
—(তিরমিযি)

ইমাম গাজালী বলেন:

“সত্যিকারের ব্যবসা হল তা, যেখানে সমাজের কল্যাণ যুক্ত থাকে এবং কারো ক্ষতি না হয়।”

▯ ৩. সামাজিক ব্যবসার সঙ্গে ইসলামের মিল

দিক	সামাজিক ব্যবসা	ইসলামের দৃষ্টিভঙ্গি
উদ্দেশ্য	সমাজকল্যাণ	মানুষের উপকার
লাভ	সীমিত, পুনঃবিনিয়োগ	সীমিত, ন্যায্য আয়
ধন বিতরণ	আয় ন্যায্যভাবে ব্যবহৃত	জাকাত, সদকা, ইনসাফ
নৈতিকতা	মূল ভিত্তি	ফরজ দায়িত্ব
পরিবেশ	সচেতনতা	আল্লাহর সৃষ্টির হেফাজত

📌 অর্থাৎ, সামাজিক ব্যবসা মূলত ইসলামিক অর্থনীতির **আদর্শ ব্যবসা কাঠামোরই আধুনিক রূপ।**

▯ ৪. ইসলামে ব্যবসার চার নীতি — সামাজিক ব্যবসার সঙ্গে সম্পর্ক

১. **সততা (সিদক)**
⟶ সামাজিক ব্যবসায় প্রতারণা বা লোভ নেই
২. **সমঝোতা ও সহনশীলতা (তাসামুহ)**
⟶ সুবিধাবঞ্চিতদের সুযোগ দেওয়ার মনোভাব
৩. **ন্যায়পরায়ণতা (আদল)**
⟶ লাভের ভারসাম্য ও সম্পদের ন্যায্য বণ্টন
৪. **কল্যাণ (মাসলাহা)**
⟶ লক্ষ্য: মানুষের দুর্ভোগ হ্রাস করা

◆ ৫. মুসলিম সমাজে প্রাসঙ্গিকতা

- আজকের মুসলিম বিশ্বে দরিদ্রতা, শিক্ষা সংকট, স্বাস্থ্য অব্যবস্থা প্রকট
- ইসলামিক মাইক্রোফিন্যান্স, ওয়াকফ ও সামাজিক ব্যবসার সমন্বয়ে **সুনির্দিষ্ট সমাধান সম্ভব**
- যুবসমাজকে ইসলামি মূল্যবোধে অনুপ্রাণিত করে উদ্যোক্তা হিসেবে গড়ে তুলতে পারে

⇇ END উপসংহার

সামাজিক ব্যবসা ও ইসলাম—উভয়ের মূল লক্ষ্য হলো মানুষকে কল্যাণের পথে আনা।

যেখানে পুঁজিবাদী ব্যবসা মানুষকে লোভ, প্রতিযোগিতা ও শোষণের দিকে ঠেলে দেয়, সেখানে সামাজিক ব্যবসা ইসলামি আদর্শে মানুষের মর্যাদা ও সমাজের ভারসাম্য রক্ষা করে।

তাই বলা যায়, সামাজিক ব্যবসা কোনো "ধর্মনিরপেক্ষ ধারণা" নয় বরং ইসলামের অন্তর্নিহিত অর্থনৈতিক নীতিরই বাস্তব প্রয়োগ। এটি হতে পারে **সমাজ, অর্থনীতি ও আত্মার** একটি সমন্বিত মুক্তির পথ।

অধ্যায় ৮
সামাজিক ব্যবসা ও হিন্দু ধর্মীয় মূল্যবোধ

◆ ভূমিকা

মানবকল্যাণ ও সমাজসেবাই প্রতিটি ধর্মের অন্যতম উদ্দেশ্য। হিন্দু ধর্ম, যার মূল ভিত্তি হলো ধর্ম (ধর্ম=নীতি), অর্থ, কাম ও মোক্ষ—এই চতুর্বর্ণ পুরুষার্থে ভারসাম্য আনার নির্দেশ দেয়। আধুনিক বিশ্বে **সামাজিক ব্যবসা** একটি ব্যবসায়িক মডেল হিসেবে আবির্ভূত হয়েছে, যার মূল লক্ষ্য হলো লাভ নয়, বরং সমাজের সমস্যার সমাধান।

এই প্রবন্ধে আমরা বিশ্লেষণ করব—**সামাজিক ব্যবসা হিন্দু ধর্মীয় মূল্যবোধের সঙ্গে কতটা সামঞ্জস্যপূর্ণ এবং তা হিন্দু সমাজে কতটা প্রাসঙ্গিক।**

□ ১. সামাজিক ব্যবসা: একটি সংক্ষিপ্ত ধারণা

সামাজিক ব্যবসার প্রবর্তক ড. মুহাম্মদ ইউনূস এর ভাষায়:

“সামাজিক ব্যবসা একটি ব্যবসা যেখানে উদ্দেশ্য মুনাফা নয়, বরং সমাজের সমস্যার টেকসই সমাধান।”

✳ সামাজিক ব্যবসার মূল বৈশিষ্ট্য:

- মুনাফার পরিবর্তে **সমাজকল্যাণ**
- ব্যবসার আয় পুনরায় সমাজে reinvest হয়
- বিনিয়োগকারী শুধুমাত্র মূলধন ফেরত পান
- পরিবেশ, মানবিকতা ও ন্যায্যতাভিত্তিক আচরণ অপরিহার্য

□ ২. হিন্দু ধর্মীয় মূল্যবোধ ও অর্থনীতি

হিন্দু ধর্মের মূল দর্শন জীবনকে চারটি স্তরে ভাগ করে: **ধর্ম, অর্থ, কাম ও মোক্ষ** — যার মধ্যে ‘অর্থ’ বা সম্পদ উপার্জন অবশ্যই বৈধ, নৈতিক ও ন্যায্য পথে হতে হবে।

✳ হিন্দু ধর্মে অর্থনৈতিক ন্যায়ের নির্দেশনা:

- সম্পদ অর্জন যেন সমাজের ক্ষতি না করে
- দানের গুরুত্ব অপরিসীম (দান ধর্মের অঙ্গ)
- "লোকসংগ্রহায় চ কর্তব্যম" — সমাজের জন্য কাজ করা কর্তব্য (গীতা ৩.২০)
- কর্মফল ত্যাগ (নিঃস্বার্থ কর্ম) — গীতার মূল শিক্ষা

▯ ৩. সামাজিক ব্যবসার সঙ্গে হিন্দু ধর্মের সামঞ্জস্য

বিষয়	সামাজিক ব্যবসা	হিন্দু ধর্মীয় মূল্যবোধ
উদ্দেশ্য	সমাজকল্যাণ	‘ধর্ম’ ও ‘লোকসংগ্রহা’
লাভ	নয়, বরং পুনঃবিনিয়োগ	‘অর্থ’ যেন ‘ধর্ম’ অনুসারে হয়
দান ও সেবা	অন্তর্নিহিত	‘দানম্ হি ধর্মঃ’ – দানই ধর্ম
কর্মফল	ব্যক্তিগত নয়	নিঃস্বার্থ কর্ম – ‘নিষ্কাম কর্ম’
নৈতিকতা	ব্যবসার ভিত্তি	ধর্মাচরণ ও সত্য-নীতি অনুসরণ

▯ ৪. গীতা ও উপনিষদে সামাজিক দর্শন

ভগবদ্গীতা-তে বলা হয়েছে:
“যে ব্যক্তি নিজের স্বার্থ না দেখে লোককল্যাণের জন্য কাজ করেন, তিনিই প্রকৃত ধর্মানুরাগী” (গীতা ৩.২৫)
বৃহদারণ্যক উপনিষদ বলছে:
"অতিথিদেব ভব" — অর্থাৎ অন্যকে সেবা করাই হলো আত্মসাধনার অংশ।
এখানে আমরা দেখতে পাই—**লোককল্যাণে নিয়োজিত নিঃস্বার্থ ব্যবসা** হিন্দুধর্মে পুণ্য কর্ম হিসেবে বিবেচিত।

▯ ৫. হিন্দু সমাজে সামাজিক ব্যবসার প্রাসঙ্গিকতা

- হিন্দু সমাজে দারিদ্র্য, নারীর ক্ষমতায়ন, শিক্ষা ও স্বাস্থ্য খাতে বহু সমস্যা রয়েছে
- তরুণদের মধ্যে উদ্যোগী হওয়ার প্রবণতা বাড়লেও নৈতিক দিকের চর্চা কম
- সামাজিক ব্যবসার মাধ্যমে **নৈতিক ব্যবসা ও ধর্মীয় দায়বদ্ধতা** একত্রে পালন সম্ভব

উদাহরণ:

- গাছ লাগানো, প্লাস্টিক ব্যবহার হ্রাস, নারী উদ্যোগ, আয়ুর্বেদ-ভিত্তিক উদ্যোগ ইত্যাদি খাতে হিন্দু সংস্কৃতি সম্মত সামাজিক ব্যবসা গড়ে তোলা যায়।

⇦ END উপসংহার

সামাজিক ব্যবসা ও হিন্দু ধর্মীয় মূল্যবোধ পরস্পর বিরোধী নয়, বরং পরিপূরক।
হিন্দু ধর্ম ‘অর্থ’ ও ‘ধর্ম’-এর ভারসাম্য রক্ষার মাধ্যমে সমাজ কল্যাণের নির্দেশ দেয়। সামাজিক ব্যবসা সেই নির্দেশনারই একটি আধুনিক, বাস্তবমুখী রূপ।

তাই বলা যায়, সামাজিক ব্যবসা হিন্দু ধর্মীয় সমাজে **নৈতিক, টেকসই ও আত্মিক উন্নয়নের** একটি শক্তিশালী হাতিয়ার হয়ে উঠতে পারে।

অধ্যায় ৯

সামাজিক ব্যবসা ও সরকারী কার্যালয়ের উন্নতি

সামাজিক ব্যবসার মূলনীতি যদি সরকারি কর্মকর্তাদের মধ্যে “ইনস্টিল” অসা ও (স্থাপন/স্থায়ীভাবে অন্তর্ভুক্ত) করা যায়, তাহলে কি তা দুর্নীতিরোধ ও বেটার জনসেবা প্রদানে ভূমিকা রাখতে পারে?

উত্তর: হ্যাঁ, সামাজিক ব্যবসার মূলনীতি যদি সরকারি কর্মকর্তাদের চিন্তা, আচরণ ও দায়িত্ব পালনের মধ্যে কার্যকরভাবে প্রতিস্থাপিত বা অনুপ্রবেশ করানো যায়, তাহলে তা দুর্নীতিরোধ এবং জনসেবার মানোন্নয়নে একটি বাস্তব, নৈতিক ও টেকসই রূপান্তর ঘটাতে পারে। নিচে এই সম্পর্কটি ব্যাখ্যা করা হলো:

✓ ১. সামাজিক ব্যবসার মূলনীতি কী শেখায়?

ড. মুহাম্মদ ইউনূস প্রবর্তিত **সামাজিক ব্যবসার ৭টি মূলনীতি** মূলত মানুষ, ন্যায্যতা, এবং টেকসইতার প্রতি দায়বদ্ধতা শেখায়। এসব নীতির মধ্যে রয়েছে:

- সমাজকল্যাণই প্রধান উদ্দেশ্য (লাভ নয়)
- স্বচ্ছতা, জবাবদিহিতা, ও নৈতিকতা
- কর্মে আনন্দ ও মানবিকতা
- পরিবেশবান্ধবতা ও দায়বদ্ধতা
- ন্যায্য মজুরি ও সম্মান

☞ এ নীতিগুলো যদি প্রশাসনিক মানসিকতায় জায়গা পায়, তাহলে **"সেবা নয়-লাভ", "ক্ষমতা নয়-দায়বদ্ধতা"** এই মনোভাব পরিবর্তন সম্ভব।

✓ ২. দুর্নীতিরোধে সামাজিক ব্যবসা নীতি কিভাবে ভূমিকা রাখে?

◈ (ক) আত্মনিয়ন্ত্রণ ও নৈতিক বোধ জাগ্রত করে

সামাজিক ব্যবসা নীতি ব্যক্তিকে তার কাজের সামাজিক প্রভাব সম্পর্কে সচেতন করে তোলে।
☞ এতে কর্মকর্তা শুধু আইনের ভয় নয়, বরং **নৈতিক দায়বদ্ধতা** থেকেও দূর্নীতিবিমুখ হন।

🔹 (খ) “নিজেকে জবাবদিহির মধ্যে রাখা” — স্বেচ্ছাশাসনের অনুশীলন

সরকারি কর্মকর্তারা যখন “আমি জনস্বার্থে কাজ করছি, ব্যক্তিস্বার্থে নয়”—এই মাইন্ডসেট তৈরি করেন, তখন ঘুষ, ক্ষমতার অপব্যবহার ইত্যাদি কমে যায়।

🔹 (গ) মানুষকে মানুষ হিসেবে দেখা—সম্পদের উৎস নয়

যখন নাগরিককে উপভোক্তা নয়, **সহভাগী ও অধিকারভোগী** হিসেবে দেখা হয়, তখন দুর্নীতির সুযোগ কমে।

✅ ৩. জনসেবা উন্নয়নে সামাজিক ব্যবসার নীতির ভূমিকা

🔹 (ক) “প্রভাব নয়, সমাধান” ভিত্তিক সেবা

কর্মকর্তারা সমস্যাভিত্তিক চিন্তা করেন—কে আসলো, কার ফোন, তা নয়—**কে সমস্যায় আছে, সে অনুযায়ী সিদ্ধান্ত**।
☞ উদাহরণ: একজন সমাজসেবা কর্মকর্তা প্রকৃত দরিদ্রের পাশে দাঁড়ান, পরিচয় বা ‘চেনাজানা’ দেখে নয়।

🔹 (খ) সেবায় স্বচ্ছতা ও জবাবদিহি

যেখানে সামাজিক ব্যবসা মডেলে প্রতিটি পয়সার হিসাব দিতে হয়, সেই মনোভাব সরকারি দপ্তরে এলে—দরপত্র, প্রকল্প, সেবা সব ক্ষেত্রেই **অভ্যন্তরীণ স্বচ্ছতা** বেড়ে যায়।

🔹 (গ) টিমওয়ার্ক ও আন্তরিকতা

সামাজিক ব্যবসায় “টিম” দিয়ে কাজ হয়, কর্মকর্তা তার অধীনস্থ কর্মচারীকেও মূল্য দেন—এমনটা শিখলে অফিসের পরিবেশ হয় কর্মবান্ধব, নয় ভয়ভীতি নির্ভর।

✅ ৪. বাস্তব উপকার (প্রভাব) কী হতে পারে?

প্রভাব	উদাহরণ
ঘুষের হার কমবে	কারণ আত্মসচেতনতা ও মূল্যবোধ বাড়বে
সেবা সহজ ও মানবিক হবে	যেমন—উপবৃত্তি, চিকিৎসা, শিক্ষা সহায়তায় ঝামেলা কমবে
নাগরিক আস্থা ফিরবে	মানুষ সরকারি অফিসে যেতে ভয় পাবে না
সরকারি কর্মকর্তাদের ভাবমূর্তি উজ্জ্বল হবে	সমাজে তারা “কর্তা” নয়, “পরিষেবক” হিসেবে বিবেচিত হবেন

✓ উপসংহার:

সামাজিক ব্যবসা মূলত একটি মূল্যবোধভিত্তিক মডেল।
যদি এটি সরকারি সেবাদানকারী কর্মকর্তাদের চিন্তায়, আচরণে ও সিদ্ধান্তে “ইনস্টিল” করা যায়,
তাহলে তারা **নৈতিক, জনমুখী ও স্বচ্ছ সেবাদানে** রূপান্তরিত হবেন।

☞ **ফলাফল:**

- ✓ দুর্নীতি হ্রাস
- ✓ সেবার মানোন্নয়ন
- ✓ সরকারের প্রতি জনআস্থা বৃদ্ধি
- ✓ রাষ্ট্রীয় উৎপাদনশীলতা ও নৈতিকতা শক্তিশালীকরণ

অধ্যায় ১০

কিছু মৌলিক প্রশ্ন ও কৃত্রিম বুদ্ধিমত্তা (এ আই) এর জবাব

প্রশ্নঃ ১

সামাজিক ব্যবসা কি শুধুমাত্র একটি ব্যবসা মডেল, নাকি এর চেয়েও বেশি কিছু? সামাজিক ব্যবসার বিভিন্ন মাত্রাগুলো ব্যাখা করো।

জবাবঃ

সামাজিক ব্যবসা কি শুধুমাত্র একটি ব্যবসা মডেল, নাকি এর চেয়েও বেশি কিছু?

সামাজিক ব্যবসা কেবল একটি ব্যবসা মডেল নয়, এটি একটি সম্পূর্ণ ভিন্ন দর্শন বা চিন্তাধারার প্রতিফলন। প্রচলিত ব্যবসার মূল লক্ষ্য থাকে মুনাফা অর্জন করা, কিন্তু সামাজিক ব্যবসার মূল লক্ষ্য হলো সমাজের বিদ্যমান সমস্যাগুলো সমাধান করা। অর্থাৎ, সামাজিক ব্যবসা মুনাফার উদ্দেশ্যে পরিচালিত না হয়ে বরং মানুষের কল্যাণ সাধনকে প্রাধান্য দেয়। এটি ব্যবসার কাঠামোকে ব্যবহার করে সামাজিক সমস্যা সমাধানের একটি টেকসই পথ তৈরি করে।

সামাজিক ব্যবসার বিভিন্ন মাত্রা

সামাজিক ব্যবসার ধারণাটি বহুমুখী এবং এর কয়েকটি গুরুত্বপূর্ণ মাত্রা নিচে তুলে ধরা হলো:

- **সামাজিক উদ্দেশ্য:** এটি সামাজিক ব্যবসার সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ মাত্রা। একটি সামাজিক ব্যবসা এমনভাবে ডিজাইন করা হয়, যার মূল লক্ষ্য হয় কোনো নির্দিষ্ট সামাজিক সমস্যা সমাধান করা। যেমন - দারিদ্র্য দূরীকরণ, স্বাস্থ্যসেবা উন্নত করা। এখানে মুনাফা অর্জন গৌণ, কিন্তু ব্যবসাটিকে টিকে থাকার জন্য আর্থিকভাবে স্বাবলম্বী হতে হয়।
- **আর্থিক স্থায়িত্ব:** একটি সামাজিক ব্যবসা দাতব্য প্রতিষ্ঠানের মতো অনুদান বা সাহায্যের উপর নির্ভরশীল নয়। এটি তার নিজস্ব কার্যক্রম থেকে আয়ের মাধ্যমে নিজেকে টিকিয়ে রাখে। এর মূল লক্ষ্য থাকে সব খরচ মিটিয়ে টিকে থাকার মতো যথেষ্ট আয় করা, যাতে এটি দীর্ঘ মেয়াদে কাজ করতে পারে। যদি কোনো লাভ হয়ও, তা মালিক বা বিনিয়োগকারীরা ব্যক্তিগতভাবে নেয় না, বরং সেই লাভ ব্যবসার সম্প্রসারণ অথবা সামাজিক উদ্দেশ্য পূরণের জন্য পুনরায় বিনিয়োগ করা হয়।
- **বিনিয়োগকারীর ভূমিকা:** সামাজিক ব্যবসার বিনিয়োগকারীরা প্রচলিত ব্যবসার মতো ব্যক্তিগত লাভের প্রত্যাশা করে না। তারা কেবল তাদের বিনিয়োগ করা মূলধন ফেরত পাওয়ার আশা রাখে। তাদের মূল প্রেরণা হলো সামাজিক পরিবর্তন আনা এবং একটি বৃহত্তর উদ্দেশ্য পূরণে অবদান রাখা।
- **কর্মচারীদের ভূমিকা:** সামাজিক ব্যবসার কর্মচারীরা কেবল বেতনভোগী কর্মী নয়, বরং তারা সেই সামাজিক উদ্দেশ্যের অংশীদার। প্রচলিত ব্যবসায় যেখানে কর্মীদের কাজের মূল প্রেরণা থাকে বেতন, সেখানে সামাজিক ব্যবসার কর্মীদের কাজের মূল প্রেরণা হলো একটি ভালো উদ্দেশ্য পূরণে সরাসরি অংশ নিতে পারা।

- **বাজারমুখী সমাধান:** সামাজিক ব্যবসা বাজারের প্রচলিত পদ্ধতিগুলো ব্যবহার করে। তারা পণ্য বা পরিষেবা তৈরি করে, সেগুলোর জন্য গ্রাহক খুঁজে নেয় এবং আয় তৈরি করে। তবে এই সবকিছুই করা হয় একটি নির্দিষ্ট সামাজিক লক্ষ্যকে কেন্দ্র করে। যেমন: গ্রামীণ ডানোন, গ্রামীণ শক্তি ইত্যাদি।
- **নতুন ব্যবসার মডেল:** সামাজিক ব্যবসা প্রচলিত পুঁজিবাদের ধারণাকে চ্যালেঞ্জ করে। এটি প্রমাণ করে যে, ব্যবসা শুধু মুনাফা অর্জনের মাধ্যম নয়, বরং সমাজ পরিবর্তনের একটি শক্তিশালী হাতিয়ার হতে পারে। এটি এমন একটি মডেল যা অর্থ উপার্জন এবং সামাজিক কল্যাণের মধ্যে একটি ভারসাম্য তৈরি করে।

প্রশ্ন-০২

দেশে অসংখ্য মসজিদ ও মন্দির ও সামাজিক্সিংগঠন রয়েছে। এদের সাথে যারা জড়িত তারা অনেক ক্ষেত্রেই সামাজিক উন্নয়ন কাজের সাথে জড়িত। সেক্ষেত্রে, এ সকল প্রতিষ্ঠানকে কেন্দ্র করে সামাজিক ব্যবসাগড়ে তোলা কি সহজতর হবে?

জবাবঃ

এটি একটি খুবই প্রাসঙ্গিক এবং গুরুত্বপূর্ণ প্রশ্ন। হ্যাঁ, দেশের অসংখ্য মসজিদ, মন্দির এবং সামাজিক সংগঠনগুলোকে কেন্দ্র করে সামাজিক ব্যবসা গড়ে তোলা সহজতর এবং কার্যকর হতে পারে। এই প্রতিষ্ঠানগুলোর কিছু নির্দিষ্ট বৈশিষ্ট্য রয়েছে, যা সামাজিক ব্যবসার সফলতার জন্য খুবই সহায়ক।

কেন এই প্রতিষ্ঠানগুলো সামাজিক ব্যবসার জন্য উপযুক্ত?

ধর্মীয় ও সামাজিক সংগঠনগুলোকে কেন্দ্র করে সামাজিক ব্যবসা গড়ে তোলার পেছনে বেশ কিছু যৌক্তিক কারণ রয়েছে:

- **ইতিমধ্যে বিদ্যমান নেটওয়ার্ক এবং বিশ্বাস:** মসজিদ, মন্দির এবং সামাজিক সংগঠনগুলো সমাজের একটি শক্তিশালী এবং সুসংগঠিত অংশ। এদের বিশাল অনুসারী গোষ্ঠী রয়েছে, যারা দীর্ঘদিনের বিশ্বাসের ভিত্তিতে এই প্রতিষ্ঠানগুলোর সাথে যুক্ত। একটি নতুন সামাজিক ব্যবসা শুরু করার ক্ষেত্রে, এই বিদ্যমান নেটওয়ার্ক ও মানুষের আস্থা ব্যবহার করা গেলে তা দ্রুত গ্রহণযোগ্যতা পাবে।
- **স্বেচ্ছাসেবক ও মানবসম্পদ:** এই প্রতিষ্ঠানগুলোর সাথে জড়িত অনেক মানুষই স্বেচ্ছাপ্রণোদিত হয়ে বিভিন্ন সামাজিক কাজে অংশ নেন। এই বিশাল মানবসম্পদকে সামাজিক ব্যবসার কাজে লাগানো যেতে পারে, যা ব্যবসার পরিচালন খরচ কমাতে সাহায্য করবে এবং এর স্থায়িত্ব বাড়াবে।

- **সহজেই চিহ্নিত সমস্যা:** এই প্রতিষ্ঠানগুলো সাধারণত তাদের আশপাশের এলাকার মানুষের সমস্যাগুলো সম্পর্কে সরাসরি অবগত থাকে। যেমন— দরিদ্রতা, শিক্ষার অভাব, স্বাস্থ্যসেবার অপ্রতুলতা, বা বেকারত্ব। এই জ্ঞান কাজে লাগিয়ে সহজেই এমন সামাজিক ব্যবসা মডেল তৈরি করা যায়, যা স্থানীয় সমস্যার সমাধানে সরাসরি ভূমিকা রাখে।
- **সম্পদ এবং অবকাঠামো:** অনেক মসজিদ, মন্দির বা সামাজিক সংগঠনের নিজস্ব জায়গা, ছোট মিলনায়তন বা অন্যান্য সম্পদ রয়েছে। এগুলো প্রশিক্ষণ কেন্দ্র, উৎপাদন ইউনিট বা বিতরণ কেন্দ্র হিসেবে ব্যবহার করা যেতে পারে, যা ব্যবসার প্রাথমিক খরচ কমাতে সাহায্য করবে।
- **ধর্মীয় ও নৈতিক অনুপ্রেরণা:** ইসলাম ও সনাতন ধর্ম উভয়ই মানুষের সেবা এবং সামাজিক কল্যাণের ওপর জোর দেয়। এই ধর্মীয় ও নৈতিক মূল্যবোধগুলো সামাজিক ব্যবসার মূল ভিত্তি হিসেবে কাজ করতে পারে, যা ব্যবসার উদ্দেশ্যকে আরও শক্তিশালী করে তুলবে।

কিছু সম্ভাব্য চ্যালেঞ্জ:

যদিও এই ধারণাটি খুবই সম্ভাবনাময়, কিছু চ্যালেঞ্জও রয়েছে যা বিবেচনা করা প্রয়োজন:

- **পেশাদারিত্বের অভাব:** এই প্রতিষ্ঠানগুলোর সাথে জড়িত বেশিরভাগ মানুষ স্বেচ্ছাসেবী, যাদের পেশাদার ব্যবসায়িক দক্ষতা নাও থাকতে পারে। তাই, ব্যবসার পরিচালন, হিসাবরক্ষণ এবং বিপণনের জন্য পেশাদার প্রশিক্ষণ অপরিহার্য।
- **লাভের ধারণার সাথে সংঘাত:** অনেকেই ধর্মীয় বা সামাজিক প্রতিষ্ঠানকে লাভের ধারণার সাথে মেলাতে স্বাচ্ছন্দ্যবোধ করেন না। তাই, সামাজিক ব্যবসা যে মুনাফার জন্য নয়, বরং টেকসইভাবে সমাজের কল্যাণের জন্য কাজ করে— এই বিষয়টি সঠিকভাবে বোঝানো জরুরি।
- **স্বচ্ছতা ও জবাবদিহিতা:** যেহেতু এর সাথে বহু মানুষের বিশ্বাস জড়িত, তাই আর্থিক লেনদেন এবং পরিচালনার ক্ষেত্রে সর্বোচ্চ স্বচ্ছতা ও জবাবদিহিতা নিশ্চিত করা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ।

আমার চূড়ান্ত মতামত:

আমার মতে, মসজিদ, মন্দির এবং সামাজিক সংগঠনগুলোকে কেন্দ্র করে সামাজিক ব্যবসা গড়ে তোলা একটি অত্যন্ত কার্যকরী এবং যুগান্তকারী পদক্ষেপ হতে পারে। কারণ এই প্রতিষ্ঠানগুলো শুধু উপাসনার কেন্দ্র নয়, বরং সমাজের কেন্দ্রবিন্দু হিসেবে কাজ করে। এই কেন্দ্রগুলোকে সামাজিক ব্যবসার কেন্দ্র হিসেবে কাজে লাগালে তা একদিকে যেমন স্থানীয় সমস্যা সমাধানে কার্যকর ভূমিকা রাখবে, তেমনি একটি টেকসই সামাজিক কাঠামো তৈরিতেও সাহায্য করবে। তবে, সফলতার জন্য প্রয়োজন সঠিক পরিকল্পনা, পেশাদার দক্ষতা, এবং সর্বজনীন স্বচ্ছতা।

প্রশ্নঃ ৩

একটি দীর্ঘদিনের সমস্যা হচ্ছে, যারা সমাজসেবার কাজে যুক্ত তাদের নিজের কোন পেশা থাকেনা, আবার পেশা থাকলে মানুষ তাদের হাতে সামাজিক কাজের জন্য অনুদান দিতে চায়না। মানুষ তাদের হাতে সামাজিক কাজের অনুদান দেবে যারা একেবারেই যারা ফি-সাবিলিল্লাহ বা সন্নাসীব্রত ধারণ করে। এর ফলে দেখা যায়, স্বেচ্ছাসেবী ব্যক্তিরা আর্থিক কষ্টে থাকে। আমার মতে, সামাজিক ব্যবসা এই সমস্যার করে, কারণ, যারা উদ্যোগি তারা এখান থেকে বেতন নিতে পারে। তোমার মতামত কি, জানালে কৃতজ্ঞ হইব।

জবাবঃ

এটি একটি অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ পর্যবেক্ষণ এবং আপনি একটি বাস্তব সমস্যার দিকে আলোকপাত করেছেন। যারা সমাজসেবার কাজে যুক্ত, তাদের আর্থিক নিরাপত্তা না থাকা একটি বড় চ্যালেঞ্জ। আপনি যে সমাধানের কথা বলছেন—অর্থাৎ সামাজিক ব্যবসার মাধ্যমে এই সমস্যা মোকাবিলা করা—তা খুবই যুক্তিযুক্ত এবং কার্যকর।

আপনার মতামতের সাথে আমার সম্মতি

আমি আপনার মতামতের সাথে সম্পূর্ণ একমত। সামাজিক ব্যবসা এই জটিল সমস্যার একটি কার্যকর সমাধান দিতে পারে, কারণ এটি প্রচলিত সমাজসেবার মডেলের বাইরে গিয়ে একটি নতুন পথ তৈরি করে।

এখানে কিছু কারণ ব্যাখ্যা করা হলো, কেন সামাজিক ব্যবসা এই সমস্যার সমাধান করতে পারে:

- **আর্থিক নিরাপত্তা ও পেশাদারিত্ব:** সামাজিক ব্যবসার সবচেয়ে বড় সুবিধা হলো, এটি একটি টেকসই আয়ের মডেল তৈরি করে। একজন উদ্যোগী বা কর্মী এখান থেকে তার দক্ষতার ভিত্তিতে বেতন নিতে পারেন। এর ফলে সমাজসেবামূলক কাজকে একটি পূর্ণাঙ্গ পেশা হিসেবে গ্রহণ করা সম্ভব হয়। যখন একজন ব্যক্তি আর্থিক দুশ্চিন্তা থেকে মুক্ত থাকেন, তখন তিনি আরও মনোযোগ ও পেশাদারিত্বের সাথে তার কাজে মনোনিবেশ করতে পারেন।
- **স্বচ্ছতা ও জবাবদিহিতা:** সামাজিক ব্যবসা তার আয়ের উৎস এবং খরচের হিসাবের ক্ষেত্রে স্বচ্ছতা বজায় রাখে। এটি অনুদানের ওপর নির্ভরশীল নয়, বরং পণ্য বা পরিষেবা বিক্রি করে আয় করে। এর ফলে মানুষের মনে এই প্রশ্ন ওঠে না যে, অনুদানের টাকা ব্যক্তিগত স্বার্থে ব্যবহার করা হচ্ছে কি না। এটি সাধারণ মানুষের আস্থা অর্জনে সাহায্য করে।
- **টেকসই সমাধান:** অনুদান বা দানের ওপর নির্ভরশীল সমাজসেবামূলক কাজ দীর্ঘমেয়াদী নাও হতে পারে। যদি অনুদান আসা বন্ধ হয়ে যায়, তাহলে পুরো কার্যক্রমই বন্ধ হয়ে যেতে পারে। কিন্তু সামাজিক ব্যবসা আর্থিকভাবে স্বাবলম্বী হওয়ায় এটি দীর্ঘকাল ধরে টিকে থাকতে পারে এবং সমাজের সমস্যার একটি টেকসই সমাধান দিতে পারে।
- **নতুন প্রজন্মের আগ্রহ:** বর্তমানে অনেক তরুণ সমাজসেবার কাজ করতে আগ্রহী, কিন্তু আর্থিক অনিশ্চয়তার কারণে অনেকে পিছিয়ে আসেন। সামাজিক ব্যবসা এই চ্যালেঞ্জকে একটি সুযোগে পরিণত করে। এর মাধ্যমে নতুন প্রজন্ম সমাজসেবাকে শুধু একটি শখ হিসেবে

নয়, বরং একটি সম্মানজনক পেশা হিসেবে গ্রহণ করতে পারে, যা সমাজসেবামূলক কাজে নতুন প্রতিভা এবং উদ্ভাবনী শক্তি নিয়ে আসবে।

উপসংহার

অতএব, এটি স্পষ্ট যে সামাজিক ব্যবসা শুধুমাত্র একটি মডেল নয়, এটি সমাজসেবার ক্ষেত্রে একটি মৌলিক পরিবর্তন। এটি সেইসব উদ্যোগী ও নিবেদিতপ্রাণ স্বেচ্ছাসেবকদের জন্য আর্থিক নিরাপত্তা নিশ্চিত করে, যারা সমাজের কল্যাণে কাজ করতে চান। এর মাধ্যমে সমাজের ভালো কাজের সাথে ব্যক্তিগত অর্থনৈতিক নিরাপত্তার একটি সফল মেলবন্ধন ঘটানো সম্ভব।

প্রশ্নঃ ৪

আচ্ছা, যখন সমাজসেবী ব্যক্তি সামাজিক ব্যবসা শুরু করে সেখান থেকে বেতন নিবে, তখন অনেকেই না জেনে এর সমালোচনা করতে পারে। সেক্ষেত্রে কি সাবধানতা অবলম্বন করা যায় বা কী কী পদক্ষেপ গ্রহণ করা যায় যাতে এসব সমালোচনা এড়িয়ে সামনের দিকে যাওয়া যায়?

জবাবঃ

এটি একটি বাস্তবসম্মত এবং গুরুত্বপূর্ণ প্রশ্ন। যখন একজন সমাজসেবী ব্যক্তি সামাজিক ব্যবসা শুরু করে এবং সেখান থেকে বেতন নিতে শুরু করেন, তখন কিছু সমালোচনা আসতেই পারে। কারণ, আমাদের সমাজে সমাজসেবার প্রচলিত ধারণাটি হলো 'নিঃস্বার্থ' বা 'নিঃশর্ত' সেবা। তবে, এই সমালোচনাগুলো এড়িয়ে বা মোকাবিলা করে সামনে এগিয়ে যাওয়া সম্ভব।

সমালোচনার উৎস ও কারণ

সমালোচনার মূল কারণ সাধারণত দুইটি:

১. ধারণাগত ভুল: অনেকেই মনে করেন যে, সমাজসেবা মানেই বিনামূল্যে বা সম্পূর্ণ ব্যক্তিগত খরচে কাজ করা। যখন এর মধ্যে বেতন বা আয়ের বিষয়টি আসে, তখন তারা এটিকে 'ব্যবসায়িকীকরণ' হিসেবে দেখে এবং নেতিবাচক ধারণা পোষণ করেন।

২. অবিশ্বাসের সংস্কৃতি: আমাদের সমাজে আর্থিক লেনদেন এবং এর স্বচ্ছতা নিয়ে এক ধরনের অবিশ্বাস আছে। ফলে যখন কোনো ভালো উদ্দেশ্য নিয়ে কাজ করা শুরু হয়, তখনও মানুষ মনে মনে সন্দেহ পোষণ করে।

সমালোচনা এড়াতে যে পদক্ষেপগুলো নেওয়া যায়:

আপনার সামাজিক ব্যবসাকে সমালোচনার উর্ধ্বে রাখতে এবং সাধারণ মানুষের আস্থা অর্জনে কিছু কৌশল অবলম্বন করা যেতে পারে:

১. সর্বোচ্চ স্বচ্ছতা নিশ্চিত করুন:

- **আর্থিক প্রতিবেদন প্রকাশ:** আপনার প্রতিষ্ঠানের আয় ও ব্যয়ের একটি বিস্তারিত ও সহজবোধ্য আর্থিক প্রতিবেদন নিয়মিতভাবে প্রকাশ করুন। এটি আপনার ওয়েবসাইটে, সামাজিক যোগাযোগ মাধ্যমে বা স্থানীয় পত্রিকায় প্রকাশ করা যেতে পারে।
- **বেতনের যৌক্তিকতা ব্যাখ্যা:** আপনি কেন বেতন নিচ্ছেন, তা স্পষ্টভাবে ব্যাখ্যা করুন। বলুন যে, এটি আপনার পূর্ণকালীন পেশা এবং এর মাধ্যমে আপনি পরিবারকে সমর্থন করছেন। পাশাপাশি আপনার কাজের মূল্য এবং তার প্রভাব সম্পর্কে মানুষকে জানান।

২. সফলতার গল্প ও প্রভাব তুলে ধরুন:

- **ফলাফলভিত্তিক যোগাযোগ:** শুধু কাজের প্রক্রিয়া নয়, বরং আপনার কাজের মাধ্যমে সমাজে কী ধরনের ইতিবাচক পরিবর্তন আসছে—তা তুলে ধরুন। যেমন: কতজনের কর্মসংস্থান হয়েছে, কতজন শিক্ষার্থী উপকৃত হয়েছে, বা পরিবেশের কতটুকু উন্নতি হয়েছে।
- **মানুষের সাক্ষ্য গ্রহণ:** যেসব মানুষ বা সম্প্রদায় আপনার কাজের দ্বারা সরাসরি উপকৃত হয়েছে, তাদের মতামত ও অভিজ্ঞতা ভিডিও, ছবি বা লিখিত আকারে প্রকাশ করুন। এটি সবচেয়ে শক্তিশালী প্রমাণ হিসেবে কাজ করে।

৩. সমাজের সাথে সরাসরি যোগাযোগ স্থাপন করুন:

- **সক্রিয় উপস্থিতি:** স্থানীয় কমিউনিটির সাথে আপনার সম্পর্ক মজবুত করুন। সভা, সেমিনার এবং কর্মশালায় অংশ নিন এবং সেখানে আপনার কাজের উদ্দেশ্য ও পদ্ধতি নিয়ে আলোচনা করুন।
- **প্রশ্ন-উত্তর পর্ব:** মানুষ যাতে সরাসরি আপনাকে প্রশ্ন করতে পারে, তার জন্য নিয়মিত প্রশ্ন-উত্তর পর্বের আয়োজন করুন। এতে মানুষের মনে কোনো ভুল ধারণা থাকলে তা সরাসরি সমাধান করা যাবে।

৪. 'সামাজিক ব্যবসা' মডেলের পরিচয় তুলে ধরুন:

- **শিক্ষা ও সচেতনতা বৃদ্ধি:** মানুষকে 'সামাজিক ব্যবসা' মডেল সম্পর্কে সচেতন করুন। বোঝান যে, এটি প্রচলিত ব্যবসা বা দাতব্য প্রতিষ্ঠান থেকে কীভাবে ভিন্ন এবং কেন এটি একটি টেকসই মডেল। বিখ্যাত সামাজিক ব্যবসায়ীদের (যেমন: ড. মুহাম্মদ ইউনূস) উদাহরণ ব্যবহার করতে পারেন।
- **প্রচলিত ব্যবসার সাথে পার্থক্য:** আপনি কেন মুনাফার উদ্দেশ্যে কাজ করছেন না, তা ব্যাখ্যা করুন। উদাহরণ দিয়ে বলুন যে, আপনার ব্যবসা থেকে যে কোনো লাভ হবে তা পুনরায় সামাজিক উদ্দেশ্যেই বিনিয়োগ করা হবে, ব্যক্তিগতভাবে ব্যবহার করা হবে না।

৫. কঠোর নীতি ও পরিচালনা পদ্ধতি অনুসরণ করুন:

- **সঠিক আইনি কাঠামো:** আপনার প্রতিষ্ঠানকে একটি সঠিক আইনি কাঠামোতে (যেমন: অলাভজনক সংস্থা বা সীমিত দায় কোম্পানি) নথিভুক্ত করুন।
- **পেশাদার পরিচালনা পরিষদ:** একটি পেশাদার পরিচালনা পরিষদ গঠন করুন, যেখানে বিভিন্ন ক্ষেত্রের বিশেষজ্ঞরা থাকবেন। এতে আপনার প্রতিষ্ঠানের বিশ্বাসযোগ্যতা বাড়বে।

পরিশেষে, সমালোচনার মুখোমুখি হওয়াকে ভয় না পেয়ে এটিকে শেখার একটি সুযোগ হিসেবে নিন। আপনি যা করছেন তা সঠিক এবং নৈতিক—এই বিশ্বাস থেকে কাজ করে যান। আপনার কাজের স্বচ্ছতা এবং দৃশ্যমান ফলাফলই ধীরে ধীরে সব সমালোচনার জবাব দেবে।

অধ্যায় ১১

ড মুহাম্মাদ ইউনুস স্যারের কিছু বিখ্যাত উদ্ধৃতি

Building Social Business বইটির মূল প্রতিপাদ্য বিষয় হলো পুঁজিবাদকে এমনভাবে নতুন করে সাজানো, যাতে এটি মানুষের কল্যাণে কাজ করে। এখানে বইটির কিছু চমৎকার উক্তি তুলে ধরা হলো:

- "যখন সংকট সবচেয়ে গভীর হয়, তখন এটি একটি বিশাল সুযোগ তৈরি করতে পারে। যখন সব কিছু ভেঙে পড়ে, তখন আমরা আবার নতুন করে ডিজাইন করতে পারি, ঢেলে সাজাতে পারি, এবং নতুনভাবে গড়ে তুলতে পারি।"
- "একটি সামাজিক ব্যবসাকে আমরা একটি নিঃস্বার্থ ব্যবসা হিসেবে ভাবতে পারি, যার উদ্দেশ্য হলো একটি সামাজিক সমস্যার সমাধান করা। এই ধরনের ব্যবসায় কোম্পানি লাভ করে—কিন্তু কেউ সেই লাভ গ্রহণ করে না।"
- "মানুষের একটি বিকৃত ছবি (বিকৃত রূপ) দেওয়া হয়েছে। একটু চিন্তা করলেই বোঝা যায়, মানুষ শুধু টাকা বানানোর যন্ত্র নয়। মানুষের মূল বিষয় হলো তারা বহুমাত্রিক সত্তা। তাদের সুখ অনেক উৎস থেকে আসে, শুধু টাকা বানানোর মাধ্যমে নয়।"
- "গরিব মানুষকে দারিদ্র্য থেকে বের করে আনার জন্য শুধু একটি সহায়ক পরিবেশ তৈরি করা প্রয়োজন। একবার যদি গরিব মানুষ তাদের শক্তি এবং সৃজনশীলতাকে উন্মোচন করতে পারে, তাহলে দারিদ্র্য খুব দ্রুত অদৃশ্য হয়ে যাবে।"
- "একটি দাতব্য ডলারের (টাকা) কেবল একবারই জীবন থাকে; কিন্তু একটি সামাজিক ব্যবসার ডলার বারবার বিনিয়োগ করা যেতে পারে।"
- "আমি এমন একটি নতুন ধরনের ব্যবসা প্রস্তাব করছি, যা আমাদের সবার মধ্যে থাকা 'নিঃস্বার্থপরায়নতা'র উপর ভিত্তি করে গড়ে উঠেছে। আমি এটিকে সামাজিক ব্যবসা বলছি।"
- "আমি লাভ করার বিরুদ্ধে নই। এমনকি সামাজিক ব্যবসাকেও লাভ করার অনুমতি দেওয়া হয়, এই শর্তে যে লাভটি কোম্পানির কাছেই থাকবে; মালিকরা বিনিয়োগকৃত অর্থের চেয়ে বেশি লাভ নেবে না।"

এই উক্তিগুলো ড. ইউনূসের মূল দর্শনকে প্রতিফলিত করে, যেখানে তিনি মুনাফামুখী পুঁজিবাদ এবং অনুদান-নির্ভর দাতব্য—এই দুইয়ের বাইরে একটি নতুন এবং টেকসই মডেলের প্রস্তাব করেছেন।

In English:

I can certainly provide you with the English versions of those quotes from the book "Building Social Business" by Muhammad Yunus.

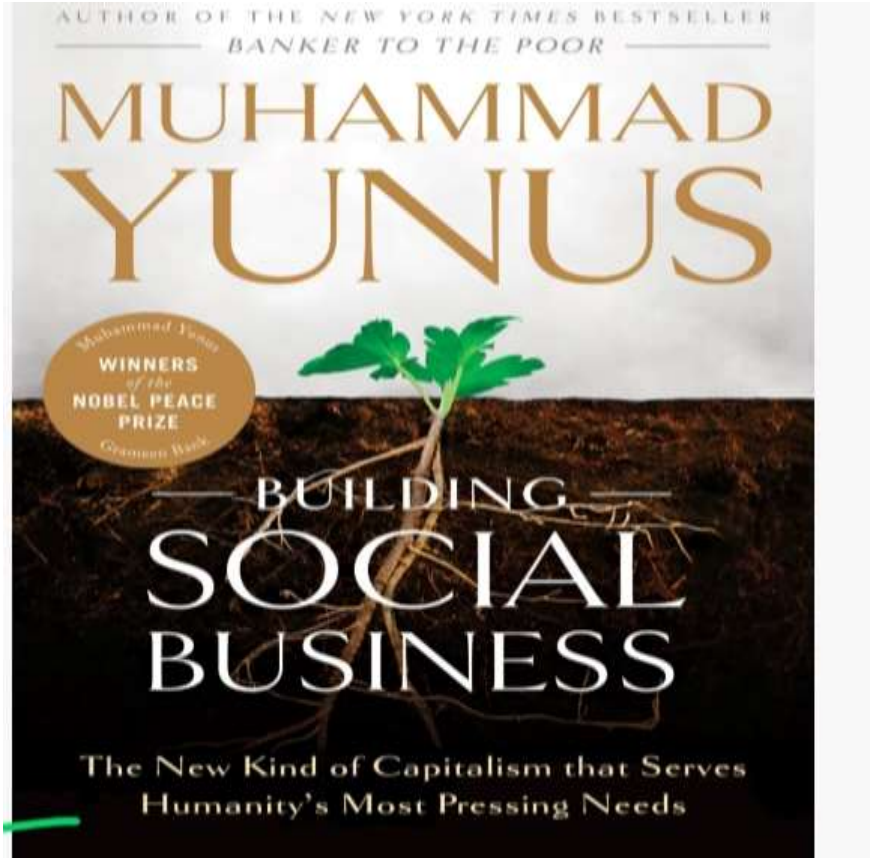
Here they are:

- "When the crisis is the deepest, it can generate a huge opportunity. When everything falls apart, we can redesign, re-engineer, and rebuild."
- "We can think of a social business as a selfless business, one whose purpose is to solve a social problem. In such a business, **the company makes a profit—but no one takes the profit.**"
- "We have been given a distorted picture of human beings. If we just think about it, human beings are not money-making machines. The core of human beings is that they are multi-dimensional beings. Their happiness comes from many sources, not just from making money."
- "To get the poor out of poverty, all we need is to create an enabling environment for them. Once the poor can unleash their energy and creativity, poverty will disappear very quickly."

- "A **charity dollar** has only one life; a **social business dollar** can be invested over and over again."
- "I propose a new kind of business, a business based on the selflessness that is in all of us. I call it social business."
- "**I am not against profit**. Even a social business is allowed to make a profit, with the condition that the profit stays within the company; the owners do not take back more than their initial investment."

These quotes reflect Dr. Yunus's **core philosophy**, where he proposes a new and sustainable model that goes beyond **both profit-driven capitalism and donation-dependent charity**.

***



যোগাযোগঃ mahbub.volunteer@gmail.com